

Mercas

Gestire la relazione cliente, dal contatto al preventivo.

A cosa serve

Mercas gestisce la relazione cliente, dal primo contatto al preventivo firmato. Si gestiscono **account e contatti**, si fanno avanzare le **opportunità** nella pipeline, si quotano i **preventivi** e si seguono i solleciti. Il commerciale gestisce il suo portafoglio, il manager il suo team, la direzione l'insieme. Funziona nel browser, senza installazione, e nessun dato viene trasmesso.

Tre ruoli

COMMERCIALE

Il suo portafoglio: account, contatti, opportunità e preventivi. Fa avanzare le opportunità e quota i preventivi.

MANAGER

Il portafoglio del suo team. Segue l'attività, sollecita e convalida i preventivi prima dell'invio.

DIREZIONE

Visione globale e impostazioni. Attività consolidata e go/no-go sulle trattative.

Il ciclo di un preventivo, in sei tempi

01 Avvio	02 Go/NoGo	03 Preventivazione	04 Validazione	05 Inviato	06 Accettato
-------------	---------------	-----------------------	-------------------	---------------	-----------------

Ogni preventivo si quota, passa un go/no-go, viene validato, poi inviato. Si blocca a ogni tappa superata.

Per iniziare

- Scegliere il ruolo**
Commerciale, Manager o Direzione. Ogni ruolo vede il suo perimetro.
- Creare un account e un contatto**
Inserire il cliente : ragione sociale, indirizzo, referenti.
- Aprire un'opportunità**
Qualificare la trattativa e farla avanzare nella pipeline, dalla prospezione alla negoziazione.
- Quotare il preventivo**
Aggiungere righe, sconti e IVA. Go/no-go, validazione, poi invio.
- Seguire e sollecitare**
Date di sollecito, attività e agenda. Esportare il preventivo in PDF.

Buono a sapersi

- ◇ **Dal contatto al preventivo.** Account, contatti, opportunità e preventivi sono collegati ; tutto il percorso è in un unico posto.
- ◇ **Pipeline delle opportunità.** Dalla prospezione alla negoziazione, poi vinto o perso.
- ◇ **Workflow del preventivo.** Go/no-go, validazione poi invio ; il preventivo si blocca a ogni tappa superata.
- ◇ **Preventivo in PDF.** Un preventivo pulito con la vostra intestazione, indirizzo cliente, modalità di pagamento e note legali.
- ◇ **Ruoli separati.** Il commerciale vede il suo portafoglio, il manager il suo team, la direzione l'insieme.
- ◇ **Export e import.** Export PDF, export e import JSON. Trilingue : francese, inglese, italiano.